



2007~2008 年度



THE ROTARY CLUB OF KOSHIGAYA NORTH

越谷北ロータリークラブ

例会日:毎週水曜日 12:30~13:30

例会場:越谷市千間台東1-1-6 クオレ千間台 2F

T E L 048 (975) 9898

F A X 048 (977) 3741

創立:1976年5月11日

会長: 黒田 幸英

副会長: 石井 知章

幹事: 堀野 真孝

会報委員長: 会田 謙二

第1562回例会 No. 25

平成 20 年 2 月 20 日

司会:若海兵馬

編集:山口秀行

会次第

1、点鐘

2、ロータリーソング（それでこそロータリー）

3、お客様紹介 小山 巍様

4、会長卓話

5、幹事報告

6、委員会報告

7、外部卓話

8、終鐘

会長挨拶



黒田幸英会長

こんにちは。

先日、2月18日から確定申告の受付が全国の税務署で始まったことを、確定申告の受付風景を交えてどの時間のニュースでも伝えていました。そして、どのニュースも芸能人が申告するところと、申告の方法がどれもインターネット(e-Tax)に依って行うものでした。

私は現在、税理士の先生にお願いし申告を行っていますが、以前会社勤めをしていた時は自分で申告を行っていました。申告は受付をして、自分の申告順番をひたすら待つ、何時間も待つのは当たり前でしたから1日かかりました。こんな状態ですからもちろん会社の方は有給休暇をとつて確定申告を行いました。

今の申告は、インターネットで行う場合 24 時間何時

次回例会予告

平成20年3月 5 日

斎藤一男様

「ガリ版版画」

越谷北ロータリークラブ

2007-2008 黒田 幸英会長提言

ホームページアドレス <http://koshigayakitarc.dyndns.org/>



でも可能だそうです。このように進んだ申告方法が私のサラリーマン時代、今から20年程前に有ったならば、貴重な有給休暇はもっとほかの事、例えば家族サービスなどに使っていたと思います。
現在の進んだITを駆使することで時間や労力を節約し、余った時間や労力を他に振り向けることが可能になります。依って省エネを推進し生産性を上げるなども可能と成ります。

今日、卓話をして頂く小山巖先生のITによる企業戦略も、何か通じるところが有るよう思います。どんなお話を聞かせ頂けるか楽しみにしております。本日の卓話宜しくお願ひ致します。

IT(情報技術:Information Technology)またはICT(情報通信技術:Information and Communication Technology)前者は経済産業省、後者は総務省が良く使うが、ほぼ同義語。

幹事報告



堀野眞孝幹事

- ①井橋ガバナー補佐と須賀IM実行委員長からIMの協力に対しお礼文が届いております。
- ②越谷市民まつりの青山実行委員長より「第34回越谷市民まつり」の開催同意書と実行委員推薦書提出の依頼が来ております。関森エレクトに対応して頂く様にお願いしました。
- ③RI国際大会 電子会報が届いております。

越谷北ロータリークラブ

2007-2008 黒田 幸英会長提言

ホームページアドレス <http://koshigayakitarc.dyndns.org/>

「ローター熱い心で参加しよう」



外部卓話



**株式会社 NEXUS 社長
小山巌様**

略歴 1960年生まれ。越谷育ち。国学院大学法学部卒。在学中に、まだ無名だった役所広司氏や、その後輩である無名塾の生徒を中心とする役者志望者や、バンドマン等音楽関係者など芸能活動を志す若者の短期アルバイトを斡旋する人材派遣業を経験。広告代理店勤務中は、東急ホテルグループの客室・婚礼・宴会・レストランの広告宣伝を担当。また、厚生労働省認定の人材紹介業の免許を持ち、ソニー・ケーブルテレビ会社の担当として、人材募集業務も経験。20年に渡る接客・顧客サービスの演出を手がけた事が財産となり、独立。結婚式場・葬儀社・飲食業等の顧客はもちろんのこと、そのノウハウを生かし、近年は製造業の顧客からの依頼も増えている。

講演内容要旨

会社案内、又は自社の製品・商品、自社のサービス・システムを、消費者に向けて情報発信したい場合にどのような手段があるのか? 広告宣伝もその一つです。広告には、媒体別にテレビ・ラジオ・新聞・雑誌・野外広告(看板)等があるが、それらは送り手の一方通行となります。販売する側と消費者との双方の広告手段として、インターネット広告があります。たとえば、自社商品を販売するのには、実店舗に対し、インターネット上の仮想店舗であるネットショッピングがあ

り、これを軌道に乗せていくには、いくつかの手法があります。一つには消費者がアクセスしやすい、「楽天市場」に代表される有名なモールに出店する方法。しかし、出店にコストがかかり、売上にも加金される場合があります。また、商品アイテムが少ない場合や、他出店者との価格競争に立ち向かえない場合、商品のオリジナリティが少ない場合は、有名モールに出店しても他社との競合に埋没してしまう可能性が大です。そうした場合、別の方法もあり、それは自社のwebサイトを立ち上げて、SEO対策をして検索率を上げ、アクセスしてもらう、自社独自の販売経路の確立によるものです。webサイトを制作する会社は少なくないが、クライアントから提示された情報をきれいにまとめ上げ、web上のテクニックを駆使する能力はあっても、売上に貢献するサイトの作りに精通したり、マーケティング戦略の出来る会社は、あまり多くはありません。商品情報やマーケティングの捉え方等を、クライアントとキャッチボールをしながら、クライアント自身も気づかない隠れた商品の魅力や会社の在り方を引き出し、それを消費者に向け、表現し発信していく事が、ビジネスに特化したwebサイト作りだと考えています。webサイトを立ち上げる場合は、目的・目標・コストを明確にする事・信頼でき、販売上のアドバイスをしてくれる制作会社を選ぶ事・出来上がったサイトの運営体制整える事。 webサイトは立ち上げたら終わりではなく、そこから事業の始まりです。最近は、過去にいち早くサイトを立ち上げた会社がこれらの事に気がつき、売れるサイト作りを目指して、リニューアルが増えています。webサイトにはターゲティングとして、B to B(Business to Business)と、B to C(Business to Consumer)があり、今ではB to Bに特化したサイトも多くなっています。

日経BP社の広告担当者の話ですが、大田区の社員10名未満の部品製造会社が、日経BP社発行の雑誌「日経ものづくり」に広告出稿した機会にwebサイトを



立ち上げたところ、NASAよりスペースシャトルに使用する部品依頼が来たという話がありました。サイトをとりあえず名刺代わりに、会社案内として持つていれば良いとする運営方法では、このような事は起きなかつたに違いありません。サイトの内容面では、写真や文章・イラストでは表現できないものを動画にして、消費者によく理解してもらえるようにすべきです(ネット上ではデータ量は、軽い方がアクセスしやすいので、家庭用ビデオで撮影したものでも充分です)。自社製品・自社商品が、自ら考えている以上に、消費者サイドが探している場合も少なくありません。webサイトを通して、日本中に、世界中に向けて発信していただきたいと想います。これからwebサイトを作る機会には、自社のサイトへのアクセスを増やし、PRするためにも、QRコードを入れた名刺やチラシ・パンフレットなどの紙媒体との連動性、常時アクセス可能な携帯サイトと紙媒体の連動性、携帯サイトとwebサイトとの連動性など複合的に考慮してください。また、自社による自社のための自社独自のシステムを開発して、サイト上に活用していただき、これからビジネスが益々発展します事をご祈念しております。

株式会社 NEXUS【インターネット広告代理店】

<http://www.nexus4u.net/>

します。電話は携帯にお願いします。9月までアパート暮らしです。

😊 小林操：小山巣さん、ようこそ。院友会もよろしく

😊 小林操：ロータリー財団はいつも寄付を受けております

😊 松井昭夫・小山哲央：世界平和のために

出席報告

会員数	48名
出席免除者	5名
出席者	36名
欠席者	12名
出席率	75%

スマイル報告

😊 小山巣様：多大な寄付をスマイルに頂きました

😊 黒田幸英・若海兵馬・中村義雄・山口秀行

・堀野眞孝：小山様卓話をよろしくお願いします

😊 櫻井智之：小山様卓話をよろしくお願いします。
いつもお世話になり有り難うございます。

😊 岡崎勲：苦節35年目にして初めてホールインワンを達成しました。川間コース東2番169ヤード。

😊 小林政一：自宅を建築しますのでFAXを変更

越谷北ロータリークラブ

2007-2008 黒田 幸英会長提言

ホームページアドレス <http://koshigayakitarc.dyndns.org/>

「ロータリー熱い心で参加しよう」